



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

1. HORIZONTE INSTITUCIONAL	
1.1 MISIÓN	
Misión Institucional	Misión del Programa
La Corporación Universidad de la Costa, CUC, tiene como misión formar un ciudadano integral bajo el principio de la libertad de pensamiento y pluralismo ideológico, con un alto sentido de responsabilidad en la búsqueda permanente de la excelencia académica e investigativa, utilizando para lograrlo el desarrollo de la ciencia, la técnica, la tecnología y la cultura.	Formar un abogado integral y crítico con las competencias necesarias para afrontar los retos de la época contemporánea, apoyado en la sociedad del conocimiento y las tecnologías de información y de comunicación, asumiendo un rol trasformador, que demanda el desarrollo sostenible y la convivencia pacífica en el país y en el mundo.
1.2 VISIÓN	
Visión Institucional	Visión del Programa
La Corporación Universidad de la Costa, tiene como visión ser reconocida por la sociedad como una institución de educación superior de alta calidad y accesible a todos aquellos que cumplan los requerimientos académicos.	Ser reconocido al 2026 en el ámbito regional nacional e internacional, por influir favorablemente sobre las realidades sociales dentro del marco de la excelencia académica y mediante una práctica jurídica, investigativa y humanística, apoyada en las tendencias de la ciencia y la tecnología.
1.3 VALORES	
Excelencia, civismo, respeto, servicio, compromiso social, comportamiento ético, trabajo en equipo.	
2. PERFILES	
2.1 PERFIL DEL DOCENTE	
El profesor de la asignatura de Contratos Comerciales deberá ser abogado, especialista y/o magister en Derecho Comercial, Derecho Societario o materias relacionadas, con estudios en docencia universitaria y/o experiencia en la cátedra universitaria. Asimismo, poseer capacidad para resolver problemas educativos y de la enseñanza en la educación superior y aplicar estrategias educativas oportunas en el ejercicio de la evaluación de sus estudiantes.	
2.2 PERFIL DE FORMACIÓN	
<p>El Abogado de la Universidad de la Costa, podrá desempeñarse en las siguientes áreas:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Abogado independiente en las diferentes áreas del Derecho (Civil, Laboral, Comercial, Financiero, Administrativo, Penal, entre otras).</li><li>• Asesor jurídico en empresas públicas y privadas desempeñando funciones de gerencia o administración.</li><li>• Empresario de servicios de consultoría legal.</li><li>• Representante de la comunidad ante las corporaciones de elección popular o bien en otros cargos públicos.</li></ul>	



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

- Juez, magistrado, fiscal, auxiliar de la justicia y conciliador.
- Embajador, cónsul y agregados diplomáticos.
- Investigador y Profesor orientado de las nuevas generaciones de abogados.

**3. IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA**

Departamento de derecho y ciencias políticas.	<b>Programa:</b> Derecho			
Nivel de Formación:	Técnico ( )	Tecnólogo ( )	Pregrado (X)	Posgrado: E ( ) M ( )
Nombre de la Asignatura: Contratos comerciales	Horas de trabajo Presencial: 48	Horas de trabajo independiente: 96	Total de horas: 144	Número de Créditos: 3
Área de formación: Derecho comercial	Prerrequisitos:			

**3.1 JUSTIFICACIÓN**

La asignatura Contratos Comerciales le permite al estudiante de Derecho de la CUC, estudiar los diferentes regímenes contractuales contemplados en el Código de Comercio en la ley mercantil y en las normas que lo complementan y en las normas complementarias, y aprender las distintas formas contractuales, así como los principios generales que rigen el derecho contractual.

Su importancia dentro del plan de estudios de Grado en Derecho es evidente al abarcar parte del contenido del denominado Derecho de la empresa y la trascendencia económica y social de los aspectos tratados en la misma. Su amplio contenido teórico se acompaña de una gran vertiente práctica y capacita al alumno para desarrollar un perfil profesional dentro del marco del Derecho de la empresa para crear, aplicar, consultar en Contratos Mercantiles.

**COMPETENCIAS A DESARROLLAR DESDE ESTE PLAN DE ASIGNATURA**

<b>COMPETENCIAS GENERICAS</b>	<b>COMPETENCIAS ESPECIFICAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Lectura critica</li> <li>✓ Escritura</li> <li>✓ Razonamiento cuantitativo</li> <li>✓ Competencia Ciudadana</li> <li>✓ Inglés</li> </ul>	Aplicar las fuentes del derecho comercial nacional e internacional a los negocios mercantiles para regular las relaciones jurídicas



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

	derivadas de ellos y resolver los conflictos en el ámbito comercial.
--	--

<b>3.2 PLANEACIÓN DE UNIDADES DE FORMACIÓN</b>		
<b>Contenido</b>	<b>Horas Presenciales:</b>	<b>Horas trabajo independiente:</b>
1. Principios generales que orientan la contratación.	12	24
2. La formación del contrato mercantil.	16	32
3. Tipologías contractuales mercantiles	20	40
<b>Tiempo total</b>	<b>48</b>	<b>96</b>



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

<b>3.3.1 UNIDAD 1. PRINCIPIOS GENERALES QUE ORIENTAN LA CONTRATACIÓN.</b>	
<b>ELEMENTO DE COMPETENCIA</b>	<b>INDICADORES DE DESEMPEÑO</b>
Usa las normas y principios que rigen la formación y ejecución de los contratos comerciales para aplicarlas en la solución de casos por incumplimiento en los deberes de conducta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer las normas sobre la formación y herramientas del contrato</li> <li>• Comprender las normas y principios aplicados a los contratos comerciales.</li> <li>• Relacionar las etapas de la contratación con los principios de los contratos comerciales.</li> <li>• Aplicar las normas en los diferentes tipos de contratos</li> </ul>

<b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS</b>			
<b>CONTENIDOS</b>	<b>ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL</b>	<b>ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE</b>	<b>ESTRATEGIAS EVALUATIVAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de contratos mercantiles</li> <li>• Principios aplicados a los contratos</li> <li>• La buena fe en la etapa precontractual y contractual</li> <li>• Clasificación de los contratos comerciales</li> <li>• Cláusulas contractuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clase magistral</li> <li>• Lecturas grupales</li> <li>• Debates sentencias y lecturas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura de artículos y jurisprudencia para comprender el contrato de seguros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debate de elementos de lectura.</li> <li>• Taller de todo el material.</li> </ul>

<b>RECURSOS EDUCATIVOS</b>		
<b>EQUIPOS</b>	<b>HERRAMIENTAS</b>	<b>MATERIALES</b>



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

Video beam, computador, celular	Plataforma moodle, borrador, marcador, Internet, memoria USB, Textos.	Marcadores, Formatos de Control Lectura.
<p><b>REFERENCIAS:</b></p> <p>Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Teoría del Negocio Mercantil, Ed Legis, 2012.</p> <p>Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Típicos, Ed. Legis, 2016</p> <p>Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Atípicos, Ed. Legis, 2016</p> <p>Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Contratos Contemporaneos, Ed. Legis, 2016</p> <p>Oviedo Albán, Kemmelmajer de Carlucci et Al. Contratos: Teoría General, Principios y Tendencias, Ed Grupo Jurídico Ibañez, 2011.</p> <p>Peña Nossa, Libardo: Contratos Empresariales: Nacionales e Internacionales, Ed Temis, 2017</p> <p>Farnsworth, A. Your Loss or My Gain? The Dilemma of the Disgorgement Principle in Breach of Contract. <i>The Yale Law Journal</i>, Vol. 94: 1339, 1985. Disponible en <a href="https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6929&amp;context=yjl">https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=6929&amp;context=yjl</a></p> <p><b>BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA</b></p> <p>Kirilova, E., Bogdan, V., Lagutin, I., &amp; Gorevoy, E. (2019). Estado legal de los contratos inteligentes: características, papel, significado./ Legal status of smart contracts: features, role, significance. <i>JURÍDICAS CUC</i>, 15(1), 285-300. <a href="https://doi.org/10.17981/juridcuc.15.1.2019.11">https://doi.org/10.17981/juridcuc.15.1.2019.11</a></p>		

**3.3.2. Unidad 2. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO MERCANTIL.**

ELEMENTO DE COMPETENCIA	INDICADORES DE DESEMPEÑO
Usar las normas sobre los contratos mercantiles para la selección de la modalidad contractual según el negocio	<ul style="list-style-type: none"><li>- Conocer los conceptos de oferta mercantil y promesa de compraventa.</li><li>- Comprender la diferencia entre oferta mercantil y promesa.</li><li>- Analiza la función económica de las cláusulas con el contenido de los contratos.</li><li>- Aplica las normas en la construcción de</li></ul>



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

	las cláusulas contractuales
--	-----------------------------

3.3.2 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Oferta</li> <li>- La promesa de contrato</li> <li>- Contrato de compraventa mercantil</li> <li>- Las arras</li> <li>- Clausula penal</li> <li>- Cesión de contratos</li> <li>- El pago</li> <li>- Los intereses comerciales</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clase magistral</li> <li>• Exposición de temas asignados</li> <li>• Taller de redacción de cláusulas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigaciones en grupo</li> <li>• Uso de plataformas virtuales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposiciones de temas asignados.</li> <li>• Taller de todo el material.</li> </ul>

RECURSOS EDUCATIVOS		
EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES
Video beam, computador, celular	Plataforma moodle, borrador, marcador, Internet, memoria USB, Textos.	Marcadores, Formatos de Control Lectura.
<b>REFERENCIAS:</b>  Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Teoría del Negocio Mercantil, Ed Legis, 2012.  Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Típicos, Ed. Legis, 2016  Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Atípicos, Ed. Legis, 2016  Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Contratos Contemporaneos, Ed. Legis, 2016		



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

Oviedo Albán, Kemmelmajer de Carlucci et Al. Contratos: Teoría General, Principios y Tendencias, Ed Grupo Jurídico Ibañez, 2011.

Peña Nossa, Libardo: Contratos Empresariales: Nacionales e Internacionales, Ed Temis, 2017

Varón Palomino, Juan Carlos, Cartas de intención, memorandos de entendimiento, acuerdos de confidencialidad y acuerdos de debida diligencia, como fuentes de obligaciones en Colombia: apuntes desde la teoría del acto o negocio jurídico y de la formación del contrato.

<https://derechoprivado.uniandes.edu.co/images/stories/pdf/05-Varon.pdf>

**BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

Fedotova, D. (2020). Aplicación de una estructura contractual específica a favor de un tercero en contrato de transporte de pasajeros / Applying a specific contractual structure in favor of a third party to a passenger carriage contract. *JURÍDICAS CUC*, 16(1), 323–338. <https://doi.org/10.17981/juridcuc.16.1.2020.14>

**3.3.3. Unidad 3. TIPOLOGÍAS CONTRACTUALES MERCANTILES**

<b>ELEMENTO DE COMPETENCIA</b>	<b>INDICADORES DE DESEMPEÑO</b>
Usar los principales contratos que permiten la distribución de productos y servicios en el mercado para la correcta selección de la modalidad contractual	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conoce el concepto de distribución y las formas de contratación para el tráfico mercantil</li><li>• Comprende las diferencias entre las modalidades de distribución.</li><li>• Analiza las funciones económicas de la distribución y las formas contractuales</li><li>• Aplicar los conceptos aprendidos para proponer soluciones a casos concretos.</li></ul>

**3.3 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS**



**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La distribución: canales clásicos y canales modernos</li> <li>- Canales clásicos: El mandato mercantil, la agencia mercantil, el Comisionista mercantil</li> <li>- Canales modernos: la concesión mercantil, la distribución selectiva y la franquicia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de casos</li> <li>• Clase Magistral</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura de artículos y jurisprudencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debate de elementos de lectura.</li> <li>• Parcial de todo el material.</li> </ul>

1. RECURSOS EDUCATIVOS		
EQUIPOS	HERRAMIENTAS	MATERIALES
Portátil, video beam	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataforma Moodle.</li> <li>• Software y textos escogidos.</li> <li>• Internet.</li> <li>• Kahoot</li> <li>• Analisis de sentencias.</li> </ul>	Hojas, marcador, bolígrafo, borrador
<b>REFERENCIAS:</b>  Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Teoría del Negocio Mercantil, Ed Legis, 2012.  Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Típicos, Ed. Legis, 2016		





**CORPORACIÓN UNIVERSIDAD DE LA COSTA - CUC**  
**VICERRECTORIA ACADEMICA**  
**FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04**  
**CONTRATOS COMERCIALES**  
**Actualizado 29 de febrero de 2020**

Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Atípicos, Ed. Legis, 2016

Arrubla Paucar, J. Contratos Mercantiles: Contratos Contemporaneos, Ed. Legis, 2016

Oviedo Albán, Kemmelmajer de Carlucci et Al. Contratos: Teoría General, Principios y Tendencias, Ed Grupo Jurídico Ibañez, 2011.

Peña Nossa, Libardo: Contratos Empresariales: Nacionales e Internacionales, Ed Temis, 2017

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA**

Ravina Ripoll, R., & Nuñez Barriopedro, E. (2017). Análisis del nivel de competitividad empresarial en el panorama publicitario colombiano fundamentada en el éxito creativo y la responsabilidad ética y jurídica./ Analysis of the Level of Competitiveness Business in the Colombian Advertising Scene Based on Creative Success. *JURÍDICAS CUC*, 13(1), 9-28. <https://doi.org/10.17981/juridcuc.13.1.2017.01>

**JURISPRUDENCIA**

Sentencia de 19 de diciembre de 2006 - Corte Suprema de Justicia – M.P. Carlos Ignacio Jaramillo.

Sentencia de 16 de septiembre de 2010 - Corte Suprema de Justicia – M.P. Cesar Julio Valencia Copete.

Sentencia de 21 de febrero de 2012 - Corte Suprema de Justicia – M.P. William Namén Vargas.